



Ernst & Young Hua Ming LLP  
Level 16, Ernst & Young Tower  
Oriental Plaza  
No. 1 East Chang An Avenue  
Dong Cheng District  
Beijing, China 100738

安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）  
中国北京市东城区东长安街1号  
东方广场安永大楼16层  
邮政编码: 100738

Tel 电话: +86 10 5815 3000  
Fax 传真: +86 10 8518 8298  
ey.com

## 关于上海昊海生物科技股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的 审核中心意见落实函的回复说明

上海证券交易所:

根据贵所于 2019 年 7 月 3 日出具的《关于上海昊海生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函（上证科审（审核）[2019]363 号）》（以下简称“审核中心意见落实函”）的要求，安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“安永”或“我们”）作为上海昊海生物科技股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”）的申报会计师，对审核中心意见落实函中涉及申报会计师的相关问题逐条回复如下：

### 问题1

#### 关于无形资产

请发行人进一步说明因非同一控制下收购形成的客户关系、专利技术、品牌等资产在生产经营活动中是否发挥作用，相关合同是否仍在履行、相关客户是否仍与发行人存在业务关系，相关资产确认计量是否符合企业会计准则规定，是否存在减值迹象及其他风险。请发行人就上述收购形成的无形资产做重大事项提示，并揭示减值风险。请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

## 【回复】

### 【发行人说明事项】

#### （一）非同一控制下收购形成的客户关系、专利技术、品牌等资产在生产经营活动中是否发挥作用

截至报告期末，公司重要无形资产包括客户关系、专利技术、品牌，是发行人收购 Contamac、Aaren、深圳新产业、河南宇宙和珠海艾格等被收购公司和业务时由于评估增值体现在发行人的合并财务报表中的。

##### 1、客户关系在生产经营活动中的作用

报告期内，与持续合作客户相关的销售收入情况如下：

单位：万元

相关子公司	账面原值	截至2018年末账面价值	收购时客户家数	2016年度 <sup>1</sup>	2017年度		2018年度	
				对应销售收入	持续合作客户家数	持续销售收入	持续合作客户家数	持续销售收入
深圳新产业	19,735.81	16,488.15	220	3,489.17	180	21,300.41	165	21,513.92
珠海艾格	1,999.06	1,732.52	143	不适用 <sup>2</sup>	118	3,166.44	106	2,488.18
河南宇宙	305.24	264.54	806	380.96	381	2,985.52	291	3,536.18
合计	22,040.11	18,485.21		3,870.13		27,452.37		27,538.28

注 1：2016 年度反映的持续合作客户对应销售收入为相关子公司自收购日至 2016 年末的收入金额；

注 2：公司于 2016 年 12 月 31 日完成珠海艾格股权收购，因此当年纳入合并报表收入为零。

客户关系是基于被收购公司与相关区域经销商和医院客户的长期合作关系。

从上表可知，报告期内，深圳新产业和珠海艾格的原客户大部分仍与其发生持续合作关系，且能够贡献较为稳定的销售收入。

河南宇宙因并购后对客户进行了一定的整合，导致原客户数量有下降，但仍有相当比例与其发生持续合作关系，且贡献的销售收入持续上升。销售客户数量的变化原因在于公司收购完成后根据客户情况做了调整，以适应未来发展的需要。

##### 2、非专利技术在生产经营活动中的作用

报告期内，与非专利技术相关产品的销售收入情况如下：

单位：万元

相关子公司	账面原值	截至 2018 年末账面价值	非专利技术	与非专利技术相关产品的销售收入		
				2016 年 <sup>1</sup>	2017 年 <sup>2</sup>	2018 年
Aaren	3,951.95	3,383.08	亲水材质人工晶状体的开发和生产工艺	177.43	6,964.91	6,758.25
Contamac	11,306.00	9,972.02	角膜接触镜及人工晶状体等眼科视光材料的开发和生产工艺	不适用	7,247.73	12,230.67
<b>合计</b>	<b>15,257.95</b>	<b>13,355.10</b>		<b>177.43</b>	<b>14,212.64</b>	<b>18,988.92</b>

注 1：公司于 2016 年 11 月完成对 Aaren 的收购，2016 年度反映的应用相关非专利技术形成的收入为 Aaren 自收购日至 2016 年末的收入金额；

注 2：公司于 2017 年 6 月完成对 Contamac 的收购，2017 年度反映的应用相关非专利技术形成的收入为 Contamac 自收购日至 2017 年末的收入金额。

Aaren 非专利技术主要为亲水材质人工晶状体的开发和生产工艺，包含非球面人工晶状体、肝素表面修饰人工晶状体等产品。Aaren 掌握了独特的双向非球面容偏人工晶状体光学开发、精准杂质溶除、肝素表面改性等人工晶状体开发和生产技术，应用该等技术开发的相关产品已获得 CE 和 CFDA 注册认证，取得生产及销售资质。Aaren 非专利技术的评估价值为 3,951.95 万元。报告期内，公司应用相关技术开展生产经营取得了稳定持续的收入，2016 年（自收购日至 2016 年末）、2017 年、2018 年分别实现收入 177.43 万元、6,964.91 万元和 6,758.25 万元。

Contamac 非专利技术主要为角膜接触镜及人工晶状体等眼科产品原料的开发和生产工艺，Contamac 拥有 24 项相关材料加工、生产和测试的专利技术。Contamac 非专利技术的评估价值为 11,306.00 万元。报告期内，公司应用相关技术开展生产经营取得了稳定的收入，2017 年（自收购日至 2017 年末）、2018 年分别实现收入 7,247.73 万元和 12,230.67 万元。

### 3、品牌在生产经营活动中的作用

报告期内，与品牌相关产品的销售收入情况如下：

单位：万元

相关子公司	账面原值	截至 2018 年 末账面价值	品牌	与品牌相关的销售收入		
				2016 年度 <sup>1</sup>	2017 年度 <sup>2</sup>	2018 年度
Aaren	3,510.67	3,512.71	Aaren、 HexaVision	177.43	6,964.91	6,758.25
Contamac	6,953.85	6,857.19	Contamac	不适用	7,247.73	12,230.67
合计	10,464.52	10,369.90		177.43	14,212.64	18,988.92

注 1：公司于 2016 年 11 月完成对 Aaren 的收购，2016 年度反映的与品牌相关的产品销售收入为 Aaren 收购日至 2016 年末的收入金额；

注 2：公司于 2017 年 6 月完成对 Contamac 的收购，2017 年度反映的与品牌相关的产品销售收入为 Contamac 自收购日后至 2017 年末的收入金额。

Aaren 系专注于研发、生产及销售人工晶状体产品的品牌，Aaren 每年向中国销售超过 30 万片人工晶状体产品，每年中国白内障手术实施例数为 300 万台，以每台手术植入一片人工晶状体计，Aaren 的人工晶状体产品的市场占有率超过 10%，Aaren 人工晶状体为三类医疗器械产品，受到国家药监局的严格监管，必须获得三类医疗器械注册证才可进行销售。Aaren 公司已经以自有品牌 Aaren 及 HexaVision 在国内进行了注册，在中国通过独家经销商珠海祥乐（上市公司冠昊生物的子公司）进行专业推广和销售，并通过招标等形式进入各地市场。Aaren 品牌的评估价值为 3,510.67 万元。报告期内，Aaren 品牌人工晶状体业务于 2016 年（自收购日至 2016 年末）、2017 年、2018 年分别实现销售收入 177.43 万元、6,964.91 万元和 6,758.25 万元。

Contamac 是一家于 1991 年在英国注册成立的有限公司，经过近 30 年的发展，成为全球最大的角膜接触镜及人工晶状体等视光材料的供应商之一，其品牌有很大的知名度。目前，公司业务覆盖近 70 个国家，服务全球超过 400 家客户，年产视光材料 1,800 万片，在多种眼科应用材料领域占据全球领先地位，并于 2012 年和 2016 年先后两次获得英国女王奖。Contamac 主要产品包括硅水凝胶材料、高透氧材料、软性角膜接触镜材料以及人工晶状体材料，为全球范围内角膜接触镜及人工晶状体视光材料的主要供应商。Contamac 品牌的评估价值为 6,953.85 万元。报告期内，Contamac 品牌视光材料业务于 2017 年（自收购日至 2017 年末）、2018 年分别实现收入 7,247.73 万元和 12,230.67 万元。

综上所述，上述客户关系、非专利技术和品牌在发行人报告期内的生产经

营活动中正在发挥积极的作用。

## **（二）相关合同是否仍在履行、相关客户是否仍与发行人存在业务关系**

客户关系的相关合同部分仍在履行，相关客户部分仍与发行人存在业务关系，并为发行人相应子公司的生产经营发挥积极作用，具体情况参见上述回复。

## **（三）相关资产确认计量是否符合企业会计准则规定，是否存在减值迹象及其他风险**

### **1、相关资产确认计量是否符合企业会计准则规定**

对于无形资产的计量，根据《企业会计准则第6号——无形资产》的规定：使用寿命有限的无形资产，其应摊销金额应当在使用寿命内系统合理摊销；使用寿命不确定的无形资产不应摊销；企业至少应当于每年年度终了，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核。

#### **（1）客户关系**

客户关系是基于被收购公司与相关区域经销商和医院客户的长期合作关系，发行人聘请了上海众华资产评估有限公司对被收购公司的可辨认净资产进行辨认及评估，并出具了相应的《评估报告》，发行人据此确认了“客户关系”的无形资产。客户关系为使用寿命有限的无形资产，发行人根据《评估报告》确定的使用寿命，计算每年的摊销金额，计入损益。并且于每年年度终了，发行人会对客户关系的使用寿命及摊销方法进行复核。因此客户关系的确认计量符合企业会计准则规定。

#### **（2）非专利技术**

发行人聘请了上海众华资产评估有限公司对被收购公司的可辨认净资产进行辨认及评估，并出具了相应的《评估报告》，发行人据此确认了“非专利技术”的无形资产。非专利技术为使用寿命有限的无形资产，发行人根据评估《评估报告》的使用寿命，计算每年的摊销金额，计入损益。并且于每年年度终了，发行人会对非专利技术的使用寿命及摊销方法进行复核。因此非专利技术的确认计量符合企业会计准则规定。

### (3) 品牌

发行人聘请了上海众华资产评估有限公司对被收购公司的可辨认净资产进行辨认及评估，并出具了相应的《评估报告》，发行人据此确认了“品牌”的无形资产。根据《评估报告》，品牌为使用寿命不确定的无形资产，发行人未对其进行摊销。并且于每年年度终了，发行人会对品牌执行减值测试，判断是否需要计提减值准备。因此品牌的确认计量符合企业会计准则规定。

#### 2、是否存在减值迹象及其他风险

根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》规定存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：

(一) 资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。

(二) 企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。

(三) 市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。

(四) 有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。

(五) 资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。

(六) 企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。

(七) 其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

上述相关公司在收购后的经营情况如下：

(1) 河南宇宙

单位：万元

项目	2018 年末/ 2018 年度		2017 年末/ 2017 年度		2016 年末 /2016 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
总资产	6,305.02	65.88%	3,801.05	23.72%	3,072.25
净资产	5,556.39	70.52%	3,258.56	56.35%	2,084.21
营业收入	6,959.10	64.89%	4,220.46	57.16%	2,685.44
净利润	2,297.84	95.67%	1,174.35	197.45%	394.81

注：以上数据为经安永审计的该公司相应年度法定财务报表的财务数据

(2) 深圳新产业

单位：万元

项目	2018 年末/ 2018 年度		2017 年末/ 2017 年度		2016 年末 /2016 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
总资产	33,623.08	17.94%	28,507.69	42.62%	19,988.16
净资产	17,074.71	52.68%	11,183.60	135.44%	4,750.00
营业收入	28,025.10	17.78%	23,793.44	37.58%	17,293.82
净利润	5,891.11	-8.43%	6,433.60	18.70%	5,420.15

注：以上数据为经安永审计的该公司相应年度法定财务报表的财务数据

(3) 珠海艾格

单位：万元

项目	2018 年末/ 2018 年度		2017 年末/ 2017 年度		2016 年末 /2016 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
总资产	7,286.13	4.87%	6,947.77	41.72%	4,902.41
净资产	4,640.10	5.91%	4,380.99	25.21%	3,499.03
营业收入	3,754.32	1.27%	3,707.11	34.19%	2,762.49
净利润	259.11	-70.62%	881.96	264.80%	-535.18

注：以上数据为经安永审计的该公司相应年度法定财务报表的财务数据

(4) Aaren

单位：万元

项目	2018 年末/ 2018 年度		2017 年末/ 2017 年度		2016 年末 /2016 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
总资产	14,486.82	5.59%	13,719.24	10.13%	12,457.87
净资产	2,961.88	42.92%	2,072.38	387.37%	425.22
营业收入	6,762.68	-3.41%	7,001.05	不可比	177.43
净利润	766.34	103.67%	376.26	不可比	-346.05

注：以上数据均为纳入安永审计范围的合并口径数据，其中 2016 年度数据仅反映当年纳入合并范围的财务数据

(5) Contamac

单位：万元

项目	2018 年末/ 2018 年度		2017 年末/ 2017 年度		2016 年末 /2016 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
总资产	22,406.47	不可比	16,486.97	不适用	不适用
净资产	12,574.82	不可比	7,508.94	不适用	不适用
营业收入	16,883.91	不可比	8,578.27	不适用	不适用
净利润	3,594.01	不可比	1,254.68	不适用	不适用

注：以上数据均为纳入安永审计范围的合并口径数据，其中 2017 年度数据仅反映当年纳入合并范围的财务数据

发行人拥有非专利技术的公司为 Aaren 和 Contamac，如上表所述这些公司收购后经营情况良好，财务数据稳健，企业经营所处的经济、技术或者法律等环境未出现重大变化。公司应用相关非专利技术开展生产经营取得了稳定的收入，相关非专利技术具有稳定的市场价值，同时报告期内相关市场利率稳定，且不存在资产损坏或被闲置等其他表明资产可能已经发生减值的情况。所以发行人拥有的非专利技术未出现《企业会计准则第 8 号-资产减值》规定的表明资产可能发生减值的迹象，未发生减值。

发行人拥有客户关系的公司为河南宇宙、深圳新产业和珠海艾格，如上表所述这些公司在收购完成后经营情况良好，财务数据稳健，企业经营所处的经济、技术或者法律等环境未出现重大变化，其中珠海艾格为 2016 年 12 月 25 日完成收购，2016 年亏损反映的是收购前亏损。发行人的客户关系维持良好且持续产生收益，具有稳定的市场价值，同时报告期内相关市场利率稳定，且不存

在资产损坏或被闲置等其他表明资产可能已经发生减值的情况。所以发行人拥有的客户关系未出现《企业会计准则第 8 号-资产减值》第五条规定的表明资产可能发生减值的迹象，未发生减值。

企业合并取得的使用寿命不确定的无形资产分别为收购 Aaren 业务和 Contamac 股权所产生的品牌。对于使用寿命不确定的品牌，发行人每年对其进行减值测试。测试结果为无需计提减值准备。

### **【补充披露情况】**

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“十一、本公司特别提醒投资者注意以下风险因素”中补充了“（九）无形资产减值风险”，并在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”中补充了“（五）无形资产减值风险”，具体情况如下：

公司的无形资产主要为土地使用权、专利权、非专利技术、软件、客户关系及品牌，2016 年末、2017 年末及 2018 年末，公司的无形资产账面价值分别为 32,703.22 万元、49,089.19 万元和 46,844.46 万元，占总资产的比例分别为 27.12%、28.47%和 21.85%。其中，2016 年末、2017 年末及 2018 年末，客户关系、非专利技术和品牌的账面价值合计金额分别为 29,293.15 万元、44,735.05 万元和 42,210.22 万元，占无形资产的比重分别为 89.58%、91.13%和 90.11%。若市场环境发生变化、技术更新换代、重要客户流失或品牌影响力下降等因素致使无形资产发生减值，将对公司盈利状况造成不利影响。

## 【申报会计师核查】

### （一）申报会计师核查过程

针对申报期内发行人因非同一控制下收购形成的客户关系、专利技术、品牌等无形资产，申报会计师执行了如下核查程序：

（1）结合与上述无形资产相关的子公司的财务报表情况，访谈销售人员、生产人员、研发人员、管理人员、财务人员，了解其主营业务、盈利能力、客户关系包涵内容及价值，核查客户关系的来源及相关销售合同存续情况、非专利技术的实际使用及相关产品的获利情况、相关品牌产品的获利情况等；

（2）根据客户关系在申报期内带来的收入情况、专利技术产品和品牌产品的获利情况，评价发行人对客户关系和非专利技术是否出现减值迹象的判断；

（3）对发行人对于无形资产-品牌的减值测试进行了复核，主要程序为评价无形资产减值测试采用的关键假设是否合理，包括：未来现金流的预测、未来增长率和适用的折现率等相关假设，并对于减值测试过程进行重新计算。

### （二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，非同一控制下收购形成的客户关系、专利技术、品牌等资产在发行人生产经营活动中发挥作用，相关销售合同仍在履行，相关客户仍与发行人存在业务关系，相关资产确认计量在所有重大方面符合企业会计准则规定，不存在减值迹象，发行人披露的相关风险与我们的理解一致。

## 问题5

### 其他问题

请发行人在招股说明书中补充披露以下事项：（1）长兴桐睿运作情况、投资内容、在发行人业务中的作用；（2）自产业务人工晶状体和贸易业务人工晶状体的销售价格、终端价格、毛利率的差异情况，并结合不同定位的产品的具

体情况，进一步分析具体的差异原因；（3）贸易业务中，发行人在销售流程中所处的环节，后续销售对象是终端客户还是经销商；（4）自产业务人工晶状体和贸易业务人工晶状体的技术重合情况、未来发展的定位情况；（5）重组人表皮生长因子技术的具体情况，其运用“基因工程技术”的描述是否符合发行人的实际情况；（6）子公司 Contamac 全球市场份额的具体情况；（7）半年度业绩预计数；（8）按照 H 股披露的股东大会召开情况和董事会改选情况，在招股说明书中完善更新相关信息披露。请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

**【补充披露情况】**

(二) 自产业务人工晶状体和贸易业务人工晶状体的销售价格、终端价格、毛利率的差异情况，并结合不同定位的产品具体情况，进一步分析具体的差异原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、对于经营成果的分析”之“(一) 营业收入分析”之“2、主营业务收入变动分析”及“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、对于经营成果的分析”之“(三) 毛利及毛利率分析”之“3、分产品毛利率情况分析”部分更新及补充披露如下：

报告期，公司人工晶状体按销售渠道、业务模式及产品定位划分的收入、销量及单价如下：

项目	终端市场中标 价格区间 (元)	2018 年度			2017 年度			2016 年度		
		收入 (万元)	销量 (万片)	单价 (元/片)	收入 (万元)	销量 (万片)	单价 (元/片)	收入 (万元)	销量 (万片)	单价 (元/片)
按销售渠道划分										
直销模式	不适用	17,433.04	27.27	639.25	15,039.93	22.20	677.53	1,479.97	2.24	660.85
经销模式		25,683.21	83.06	309.22	22,389.04	72.82	307.45	2,552.60	6.51	391.98
合计		43,116.25	110.33	390.80	37,428.97	95.02	393.90	4,032.56	8.75	460.79
按业务模式及产品定位划分										
贸易业务										
高端产品	9,500-13,000	8,598.37	1.50	5,730.72	8,279.62	1.44	5,763.74	906.81	0.22	4,171.18
- 直销		6,405.79	0.91	7,040.10	6,426.72	0.89	7,247.09	394.45	0.05	8,033.61
- 经销		2,192.58	0.59	3,713.10	1,852.90	0.55	3,370.74	512.36	0.17	3,044.35
中高端产品	3,200-5,000	4,922.40	3.81	1,291.56	3,154.18	2.28	1,383.66	263.54	0.28	940.87
- 直销		2,506.40	1.13	2,211.79	1,463.74	0.53	2,745.72	5.39	0.01	3,852.99
- 经销		2,416.00	2.68	902.16	1,690.44	1.75	967.90	258.14	0.28	926.24

项目	终端市场中标 价格区间 (元)	2018 年度			2017 年度			2016 年度		
		收入 (万元)	销量 (万片)	单价 (元/片)	收入 (万元)	销量 (万片)	单价 (元/片)	收入 (万元)	销量 (万片)	单价 (元/片)
中端产品	1,300-3,600	17,580.06	25.71	683.72	15,293.84	22.60	676.87	2,314.97	3.20	723.99
- 直销		6,983.99	9.55	731.58	5,943.81	7.12	835.21	959.18	0.99	965.45
- 经销		10,596.06	16.17	655.45	9,350.03	15.48	604.07	1,355.79	2.20	615.15
自产业务										
中高端产品	3,300-3,500	1,301.40	5.14	253.24	1,236.53	4.86	254.50			
- 经销		1,301.40	5.14	253.24	1,236.53	4.86	254.50			
中端产品	800-2,500	9,775.50	53.96	181.15	8,259.82	43.72	188.91	433.80	2.65	163.99
- 直销		1,052.02	6.07	173.19	636.33	3.69	172.49	83.87	0.38	218.47
- 经销		8,723.48	47.89	182.16	7,623.49	40.03	190.42	349.93	2.26	154.74
基础型产品	100-1,000	938.53	20.20	46.46	1,204.98	20.13	59.87	113.44	2.41	47.05
- 直销		484.84	9.61	50.47	569.33	9.97	57.09	37.07	0.81	45.68
- 经销		453.69	10.60	42.82	635.66	10.15	62.60	76.37	1.60	47.74
<b>合计</b>		<b>43,116.25</b>	<b>110.33</b>	<b>390.80</b>	<b>37,428.97</b>	<b>95.02</b>	<b>393.90</b>	<b>4,032.56</b>	<b>8.75</b>	<b>460.79</b>

注：终端市场中标价格系主要销售区域的各省市招标价格，数据来源于公开资料整理

公司通过直销与经销相结合的模式销售人工晶状体。直销模式下人工晶状体平均销售单价较高，其中公立医院平均销售单价与终端市场中标价格相近，民营医院集团化采购价格与经销商价格接近或略低，残联等慈善项目直销价格因其公益性质价格低于经销商价格。经销模式下市场推广和品牌宣传活动由经销商进行，因此公司对其平均售价相对较低。

报告期内，公司人工晶状体产品按业务模式及产品定位划分的单位价格、单位成本和毛利率的分析如下：

项目	2018年	2017年	2016年
自产业务的人工晶状体毛利率			
平均销售单价（元/片）	151.39	155.20	108.36
平均成本（元/片）	56.60	67.71	48.36
毛利率	62.61%	56.37%	55.38%
中高端产品			
平均销售单价（元/片）	253.24	254.50	不适用
毛利率	52.12%	54.09%	不适用
中端产品			
平均销售单价（元/片）	181.15	188.91	163.99
毛利率	63.14%	55.38%	55.02%
基础型产品			
平均销售单价（元/片）	46.46	59.87	47.05
毛利率	71.63%	66.32%	56.73%
贸易业务的人工晶状体毛利率			
平均销售单价（元/片）	1,004.55	1,025.23	941.98
平均成本（元/片）	303.62	343.73	319.80
毛利率	69.78%	66.47%	66.05%
高端产品			
平均销售单价（元/片）	5,730.72	5,763.74	4,171.18
毛利率	67.31%	64.26%	61.67%
中高端产品			
平均销售单价（元/片）	1,291.56	1,383.66	940.87
毛利率	67.21%	66.78%	55.97%

项目	2018年	2017年	2016年
中端产品			
平均销售单价（元/片）	683.72	676.87	723.99
毛利率	71.70%	67.54%	68.91%

报告期内，公司自产销售的人工晶状体毛利率稳步上升，主要由于河南宇宙自产的中端亲水折叠人工晶状体占比不断提高，2016年、2017年和2018年河南宇宙自产人工晶状体的毛利率分别为66.58%、75.33%和86.02%。而同期Aaren品牌人工晶状体的毛利率仅分别为32.02%、45.84%和45.68%。虽然Aaren的平均销售单价高于河南宇宙的平均销售单价，但Aaren品牌人工晶状体产品的毛利率较低，其最终销售主要通过下游总经销商珠海祥乐进行再次分销后实现，发行人收购Aaren业务后仍履行Aaren之前与珠海祥乐签订的长期销售协议中约定的销售价格，同时Aaren在美国工厂的人力成本和制造费用较中国相对要高，因此报告期内Aaren品牌毛利率水平相对较低。报告期内，自产中端及基础型人工晶状体产品毛利率逐步上升，主要是由于河南宇宙人工晶状体销售占比提高所致。

### **（三）贸易业务中，发行人在销售流程中所处的环节，后续销售对象是终端客户还是经销商**

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务及主要产品基本情况”之“（二）主要产品情况”之“1、公司产品主要应用领域”部分更新及补充披露如下：

同时公司在构建人工晶状体产业链过程中，为增加产品竞争力、构建完整的产品线，公司亦经销部分进口品牌的人工晶状体等产品，相关贸易业务的销售收入为非核心技术产生的收入。通过经销人工晶状体，公司扩充了产品线，实现了人工晶状体产品线的全系列覆盖，增强了公司在人工晶状体市场的竞争力，并提高了盈利能力。“贸易业务”模式下，公司不涉及所销售产品的研发及生产，主要负责所销售产品的下游市场开拓，其后续销售对象包括终端医疗机构等直销客户和经销客户。2016年、2017年和2018年，公司人工晶状体贸易业务中直销客户销售收入占比分别为38.99%、51.76%和51.11%。

## **【申报会计师核查】**

### **（一）申报会计师核查过程**

针对上述事项（二）、（三），申报会计师执行了如下核查程序：

（1）获取发行人人工晶体产品不同业务模式下收入成本明细表，分析报告期内的变动原因、不同业务模式下相关数据的差异原因；

（2）与发行人销售团队负责人人工晶状体业务的负责人进行访谈，了解公司的定价依据；

（3）计算人工晶状体产品经销模式、不同产品线于报告期各期的毛利率情况，分析其变化原因；

（4）针对人工晶状体产品自产业务，获取人工成本、制造费用明细账，抽

取样本检查其合算内容及原始单据以及会计处理；对发行人主营业务毛利率、产成品毛利率进行分析；

(5) 了解发行人各主要产品对应的销售对象情况，分析其合理性；

(6) 取得发行人人工晶状体产品分产品类别和客户的收入构成明细表，执行相对应的核查程序，包括抽取样本对该部分收入执行细节测试，核对账面收入、物流单据及销售发票等原始单据等，并查阅相关销售合同/订单；

(7) 根据各报告期内人工晶状体产品销售交易金额较大的交易对象，进行了实地走访，通过走访了解了客户的基本情况和经营状况、与发行人是否存在关联关系以及合作模式、价格机制、货物控制权转移时点条款、退货条款等信息；

(8) 向人工晶状体主要客户函证报告期内各期应收账款期末余额和销售额，对于未回函的客户，通过抽查销售原始单据及期后回款等执行替代程序。

## **(二) 申报会计师核查意见**

经核查，申报会计师认为：

发行人补充披露的自产业务人工晶状体和贸易业务人工晶状体的销售价格、终端价格、毛利率情况与我们了解到的情况基本一致，对于差异原因的分析具有合理性。发行人补充披露的贸易业务对应的后续销售对象，与我们了解的情况基本一致。

## **(七) 半年度业绩预计数**

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“十二、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”部分补充披露如下：

结合行业发展趋势及公司实际经营情况，公司预计 2019 年上半年实现营业收入约为 76,700 万元~80,000 万元，同比变动 0.0%~4.3%；实现归属于母公司股东净利润约为 18,200 万元~20,000 万元，同比变动-13.9%~-5.4%；扣除非经常

性损益后归属于母公司股东的净利润约为 18,000 万元~19,800 万元，同比变动-10.2%~-1.2%。上述 2019 年上半年财务数据为公司初步核算数据，未经会计师审计或审阅，且不构成盈利预测。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十五、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”之“（五）2019 年上半年业绩预测”部分补充披露如下：

2019 年上半年，本公司经营情况平稳向好。结合行业发展趋势及公司实际经营情况，本公司预计 2019 年上半年实现营业收入约为 76,700 万元~80,000 万元，实现归属于母公司股东净利润约为 18,200 万元~20,000 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润约为 18,000 万元~19,800 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月预测	2018 年 1-6 月实际	同比变动
营业收入	76,700~80,000	76,700	0.0%~4.3%
归属于母公司股东的净利润	18,200~20,000	21,142	-13.9%~-5.4%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	18,000~19,800	20,049	-10.2%~-1.2%

注：2018 年 1-6 月的数据未经审计。2019 年上半年财务数据为公司初步核算数据，未经会计师审计或审阅，且不构成盈利预测。

2019 年上半年，受益于玻璃酸钠注射液、人工晶状体和外用重组人表皮生长因子等产品业务的稳步上升，本公司的营业收入整体较去年同期有所增长。但由于医美终端市场的行业整顿，加上市场竞品数量增加，使得玻尿酸产品销售价格呈现逐步下降趋势，从而导致本公司玻尿酸产品本期销售收入同比下降超过人民币 3,000 万元。毛利率较高的玻尿酸产品的销售收入下降，使得本期整体毛利有所下降。

2019 年上半年，本公司归属于母公司股东的净利润和扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比有所下降，还存在以下主要影响因素：（1）2019 年上半年，本公司加大了对于眼科和医美的研发投入，当期发生的研发费用较去年同期增加超过人民币 1,000 万元；（2）本公司下属 Contamac 公司于

2019年1月出售了其在合营企业 Contateq 公司的50%股权，产生了非经常性的投资损失约人民币950万元；（3）本公司下属子公司其胜生物适用高新技术转化成果转化项目财政扶持政策，2017年度的扶持政策资金人民币1,438.40万元于2018年上半年计入了经常性损益。2019年，其胜生物虽于5月提交了正式2018年高新技术转化成果转化项目财政扶持政策资金申请，并通过了上海市闵行区税务局的初审和闵行区财政局的复审，但预计7月才能从上海市财政局收到约人民币1,288.60万元的扶持政策资金，本公司2019年上半年暂未确认该笔收益。

### **【申报会计师核查意见】**

发行人在招股说明书中补充披露了2019年上半年业绩预告信息，2019年1-6月预计业绩的波动主要系：1）玻尿酸产品收入同比下降；2）研发费用同比上升；3）发行人下属 Contamac 公司出售了其拥有的合营企业 Contateq 公司50%股权；4）发行人下属子公司其胜生物虽已通过高新技术转化成果转化项目财政扶持的初审和复审，但预计7月才能收到相关资金，造成同比下滑。上述波动因素合理，与我们了解的基本情况一致。

(本页无正文，为安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）《关于上海昊海生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市审核中心意见落实函的回复》之签署页。)



中国注册会计师：汪 阳



中国注册会计师：鲍小刚

中国 北京

2019年 7 月 4 日